

美容工作报告(优质5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

美容工作报告篇一

20_年即将过去，回顾半年来的工作经历，总结半年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好技术工作，以下粗略的对本年度的工作作以下总结。

作为公司驻现场的机电管理人员，我按照公司的各项制度，按时按质地完成了各项管理工作。过去的半年里，我参与管理的余姚市精品馆装饰项目顺利地完成暖通工程的风管安装、暖通供回水工程的立管安装、水电安装工程的吊顶内配管配线和卫生间给水管安装工程。很有幸能参与本项目的建设，参与安装工程的施工。在我的脑海中现场管理归纳与以下几点。

首先，贯彻设计意图，在施工过程中，按图纸要求施工，施工前就要对项目有个总体的安排计划。在遇到具体施工问题，及时和建设方、设计方沟通，首先提出问题，并提供自己的调整意见，供建设方和设计方参考，这样有利于问题的及时解决，并且能够得到建设单位的认可和信任。在施工过程中，必须以项目的成本为出发点，多考虑人材机的节约，施工前了解项目的预算造价，做到心里有数，综合考虑项目的成本节约。

其次，为了有效的管理工作，根据项目部制定的施工进度计划，要求各班组按项目部的施工进度计划合理的组织劳动力，劳动器材，合理的安装材料进场计划，做到材料提前送检、

封样，杜绝不合格材料进场，从源头上抓好材料的质量关。施工前做好技术交底工作，把安装工程具体的质量要求和工艺水平以书面形式告知施工班组，并根据平时现场检查时发现的问题及时总结，细化后再在工程例会上更正。平时要多和班组长谈质量、谈工艺，返工的事情就会减少发生，特殊的施工班组要尽最大努力，把他们的积极性调动起来，尽量减少班组的质量薄弱意识。管理做到人性化，经常和各班组沟通，和他们讲解质量的重要性，安全的经济性，效益来源于安全施工来源于精心管理。

第三，安全生产贯穿于整个施工工程，在本工程上，各安装班组能积极重视安全工作，平日开会多讲多要求，并签字落实责任，在具体施工时再检查。施工现场挂好相关的标示标牌及警示牌，时刻督促员工的安全意识。

第四，今年有幸参加公司的信息化管理工作，这对我来说是一次挑战，在不熟悉的领域里学习，学到了一些新的知识，使自己的业务能力提高了一个层次，很感谢公司给予的机会，以后工程管理实现信息化和数字化的管理是大势所趋，信息化管理减少了绕弯路和无用功。

紧张的工作之余，为了提高自己的业务水平，把工作做得更好，也为了以后的发展，业余时间给自己多充充电，本项目中遇到了以前未曾接触过的电梯安装工程，通过翻阅相关书籍规范，给了自己一个学习和挑战的机会。

在过去的20_年中我认真要求自己，提高自己的业务水平，在工作中兢兢业业，取得了一定的发展，也发现了自己的一些不足，我想在以后的工作中我要扬长避短，弥补不足，全面做好本职工作，为公司的发展做出自己的贡献。公司正处于起步阶段，我们每个员工都要发挥自己的所能，共同为我们公司从创业期走向发展期付出自己的力量。

美容工作报告篇二

一、项目基本情况：

这一段回顾一下项目立项的依据及意义。

二、建设中的工作情况(给每一个小标题都起一个煽情的名字)

你是如何干的。包括你的指导思想、工作方针、工作措施、工作实际。可以加入一两个工作片断，以显得更加真实、感人。其实主要目的应该是向领导邀功。

三、建成后的各项指标，要有具体数据，并以简要的分析做结语(这一段和二、建设中的工作情况调换也可以。灵活掌握吧)。

四、存在的不足：

(在这里矫情一下，比如发现了自身知识积累不足等)

五、几点体会：

(在这里你向领导表忠心。以“总之，在领导的大力支持下，该项目取得了成功，你个人的业务素质也在工作中也得到了提高”结束本段)。

以上是一项目工作情况。请审阅。

美容工作报告篇三

作为女性的节日，三八妇女节对于美容院来说是一个重要的促销节日，大大小小的美容院都会在这一期间推出各种各样的促销活动。在如今美容院经营竞争越来越激烈的情况下，

美容院三八节促销方案该如何去设计呢?要想做好一次促销活动,必须做好促销计划。作为女性的“三八”妇女节,是美容院一年内必须要抓的四大节日促销活动(三八妇女节、五一劳动节、十一国庆节、元旦春节)的“第一战”,对全年的销售有着至关重要的意义。

一、促销主题的确

每一次促销活动都应该有一个确定的主题,根据这个主题再去组织相关活动细则。三八节日的美容院促销,自然需要集中在女性身上。在主题的确上,可以用一些比较打动人心的温馨的文,抓住女性爱美的心理,吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日,女性在社会的角色有很多种,母亲,妻子,儿媳等,借助节日文化特点,进一步向消费者渲染要对女人好一点这一促销主题,利用情感共鸣来完成促销。

二、促销内容

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异:打折、买赠、免费体验等,美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

抽奖促销

案例1 ____美容院:让您美丽,让您的男人心动

案例内容:

上计:凭消费凭证赠高档美白润肤露1支;

上上计:弃小博大,放弃赠品,参加美容院举办的刮卡抽奖活动,给男人心动的惊喜,才是上上计。

奖品分设有□dvd□电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

案例点评：

- 1、这是“赠品”与“抽奖”两者选一的模式，让消费者在“上计”与“上上计”中做出选择，这种心理暗示的手法，有可能使消费者产生当然应该参加抽奖的潜意识。
- 2、整个活动设计充满刺激性、挑战性。
- 3、这种“赠品”与“刮卡”二进一的做法，必须在确定能得到化妆品公司与赠品生产厂家的完全支持与协助的条件才能开展，有可能“dvd”有相应的品牌专卖店，能为这类活动的开展提供条件，而许多日用消费品受制于售点的实际情况，未必适用此种活动方法。

案例2 __国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：3月8日-3月15日。

- 1) 手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2) 手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；
- 3) 秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。

操作细则：

- 2) 在消费者购买满500元产品时，将顾客的手机号码填写在抽奖卷上投入抽奖箱内；并赠送消费者一张记分卡作为抽奖凭证。(记分卡可后期消费积分抽奖)
- 4) 在国家公证处的监督下，抽出中奖的卡号；
- 5) 中奖的奖品，将根据顾客抽取的奖品编号获取，若抽取自

己的手机号的消费者都可获得__防晒霜一支。

活动重点提示

- 1、顾客消费满500元以上方可获得记分卡一张，凭记分卡参加抽奖。
- 2、参见抽奖的顾客必须填写自己的手机号码作为抽奖的奖卷号码。
- 3、记分卡使用详见积分看使用细则。
- 4、手机的出厂条形码作为一等奖品编号，充值卡号为二等奖编号，顾客手机号为三等奖编号。
- 5、抽奖活动必须累计在活动最后一天统一抽取，即3月15日，在店面门口举行，配有主持人、音响设备等。
- 6、在活动期间散发大量的宣传单页、广告投放；店内外布置制造活动氛围，喜迎消费者参加。
- 7、抽奖必须累计60个消费者开奖。若在活动时间内没有累计到60个消费者的店面可延长活动时间。

激励促销

活动时间：3月1—15号

活动对象：女性

活动结构：寻找美丽—美丽女人—我的美容院

活动方式：在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号—7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，“妆点美丽人生”大型文艺演出。

三阶段：9号—14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号，__诚信美容评选。

具体操作：

活动一：美需要行动，美需要见证。

报名参加美丽女性评选。

1、要求：形象好气质佳，同时，家庭生活美满，学业或事业有成就的女性。

2、方式：通过报社印发的报名表填写寄往报社活动小组，附带自己的照片和相关资料(如事业发展成就)。

3、奖品：分一、二、三等奖，反参加的都有一份精美的纪念品。奖品另外设置。同时进行美容知识宣传。

活动二：8号，美丽女性评选暨“妆点美丽人生”大型文艺演出。

节目类型：现场化妆展示，彩装走秀，专家评选，歌舞等文艺表演，知识竞赛与产品宣传，男女对话，观众有奖问答，互动游戏。

活动三：9号—14号，美丽女人访谈录，专栏“我的美容院”诚信美容院问卷调查。报社对被评选出的美丽女人进行专访，并一一作为女性栏目的焦点人物进行报道，让女性真正的懂得什么是美丽，美丽女性所具备的特有气质。

活动四：15号，__美容评选结果揭晓暨礼品大派送，会员加盟计划。

节目类型：展示美容从业人员风采，美容技巧展现，礼品大派送，现场推出会员制，形象宣传，服务措施公开亮出，是一次真正的直面消费者的宣传方式，提升品牌亲和力。

其他促销形式：

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加__元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

有奖问答。提的问题都与化妆和保养有关，主要目的是让女性同胞关爱自己，让男士了解如何为身边的女性服务，为她们着想。

附：

____美容院“三八”妇女节整合营销推广方案

__美容院位于__市美容美发店最集中的一条街道上，开店历史有三年多，原来只是有四五十平方米营业面积的一个小店。一年前，由于持续稳定赢利，经营者又在旁边盘下一间商品房，重新装修了一下，目前算是有百十平方米营业面积的中等规模的美容院。然而，自从扩店之后，生意虽然没有出现下滑现象，但是也没有出现销售高潮，没有达到扩店后所预计的增长。

刚刚经过情人节的促销活动，由于__美容院所处位置是市内美容美发店最集中的街道，周边各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，促销手段太雷同、太俗套、太泛滥、纯商业味较浓，活动没有品味，美容院形象提升推广严重匮乏。所以，情人节的促销活动反应平平，销售额并没有怎么增长。如果__美容院能够率先在促销手段、活动品位、形象提升方面取得突破的话，就能够拉开与周围其他美容院的距离，从而占领市场竞争的优势。

寻找天下幸福情侣，推广爱情保证金计划

爱情是人类永恒的主题。爱是婚姻最完美的保证!热恋的季节盛开着甜言蜜语，情人节的激情狂欢过后，生活开始归于平静，以后的以后，我们还会一如既往地相爱吗?拿什么来保证爱情的永恒?相依永远，印证永恒!

以上是__美容院在推广实施爱情保证金计划宣传方面的引导词。之所以要实施这个计划是基于对顾客的心理调查：无论是年龄大的顾客还是年龄比较小的顾客，来美容院做美容的心理动机有一个主题曲，那就是想保住爱情!得到健康、得到美丽是生理需求，获得信心、增强魅力则是爱情方面的需求。那么，美容院就可以从这个层面找到结合点，以满足顾客想保住爱情的心理需求为出发点，以增加美容院的销售为最终目的，开展爱情保证金计划。

寻找天下幸福情侣，是推广实施爱情保证金计划的第一步。为此，__美容院进行广告宣传：凡是在活动期间(2月20日—3月10日)带着自己的爱人(或者爱人的照片、证件，或结婚证)在本店消费满1500元以上，即可得到__美容院发行的爱情充值卡一张。凭此卡，以后每一年__美容院将自动为其充值50元，并负责为幸福情侣购买一棵长青树苗，幸福情侣可在每一年植树节(3月12日)参加有__美容院主办的“让爱生根”植树活动。

“寻找天下幸福情侣，推广实施爱情保证金计划”，之所以吸引人就在于活动比较有意义、富有特色，招致众多媒体进行新闻报道。做策划活动，活动主题的策划有时真的能决定促销能否取得成功。一个好的结合点，一个富有深刻意义的主题，会起到“四两拨千斤”的作用。

针对不同消费群体，策划层层产品促销，直接推动销售增长
消费者要想参加“爱情保证金计划”和“让爱生根”植树活动

这样富有吸引力、富有纪念意义的活动，有一个门槛，那就是必须消费满1500元以上，才有资格参加。正因为有这样一个门槛，才能达到促进__美容院销售增长的作用。如果说活动主题的意义在于引起潜在消费者的兴趣，那么，产品线上的促销在于推动消费者完成购买过程。换句话说，产品线上促销就是要引导消费者1500元怎么来消费，就是要告诉消费者1500元到底能消费什么。

__美容院对于新顾客的要求是必须在活动期间购买满1500元以上的护肤品才能参加活动。但是，对老顾客呢？如果老顾客想参加，应该怎么办？如果再让老顾客再重新购买1500元以上的化妆品，还有可能吗？所以，必须设置一个针对老顾客的消费门槛。既能让老顾客产生再消费，又能让老顾客享受“老资格”的优惠，才是最成功的。这个门槛的设置必须有根有据，切不可凭空想当然地设置。需要调查老顾客的档案和消费记录，以往半年时间内已经消费1000元以上的老顾客，只需再消费300元即可参加此次活动；已经消费满500—1000元之间的老顾客只需要再消费500元以上即可参加本次活动。产品线上的促销以推广美白、补水、颈部护理、眼部护理、美乳丰胸、美体减肥、防晒产品为主。这是因为，三月过后，天气马上渐热，女性身体逐渐裸露，这些产品马上进入旺季。所以，在这些产品线上进行搭配促销，最为合适。

这样以来，整个促销活动变得富有张力，既有软促销(主题活动)又有硬促销(产品促销优惠)，所谓“软硬兼施”，一张一弛。

实施“让爱生根”公益植树活动，大大提升美容院形象档次

“让爱生根”公益植树活动，虽然说只是前面实施“爱情保证金计划”的一个延伸后续活动，而且只是一个实施执行的过程，不存在销售。但，这却是不可省略的。因为，这是整个活动的高潮，因为这是提升形象提高档次的关键措施所在。这里有几个环节需要把握：1、提前联系好相关政府部门，如宣传

部、共青团委、妇联、市政部门、绿化部门。3月12日是植树节，由__美容院提供树苗和植树人员，由绿化部门提供植树的指定地点，所以一定会得到这些政府部门的大力支持，充分为活动造势。2、提前联系好新闻媒体单位，如《大河报》、《东方今报》、《__晚报》、《河南商报》、河南电视台、__电视台等，能否达到形象提升的效应，媒体的推波助澜、争相报道是关键之所在。3、组织好活动秩序，如顾客的组织、活动用品(树苗、铁锹、浇水工具等)的准备，并控制好活动仪式和活动场面。

预计，此次活动在提高__美容院知名度、美誉度的基础上，在活动之后会再带来一次销售高潮，会吸引更多的新客源。

媒体广告优化组合，活动节奏主次分明

根据__市的媒体资源情况，__美容院采取经济、有效的原则来组合媒体广告投放。《大河报》是全球发行百强，占有绝对优势，但是广告价格较高，于是就采用选择夹报的形式，有针对性地投放在一些高档小区范围内。告知活动详细促销项目的硬平面广告，除了选择《大河报》夹页外，还有《__晚报》“时尚阵地”的广告版块。活动主题提示性广告，采用了交通路牌广告，在周边两条主街道做20个。

在软文广告的造势铺垫内容安排上，前期(2月20日—3月1日)诉求重点为“寻找天下幸福情侣”、“爱情保证金计划”、“让爱生根”的主题概念的阐述及意义的延伸，后期(3月2日—11日)诉求重点为“让爱生根”的活动阵势、场面渲染。

广告费用控制在一万五千元以内，再加上爱情充值卡制作费用和一些道具制作费用，活动总费用不超过2万元;活动期间销售可达12万元，活动之后的跟进销售3万元，共计销售15万元左右。虽然是情人节过后的活动，但是活动以爱情为主线贯穿过程始终，等于把情人节延长了一个月。

美容工作报告篇四

时间流逝，如白驹过隙，转眼间已经来到****一年多时间了，期间先后在两个项目工作、学习，现阶段正在海南液氢项目，在项目部工作的这段时间里，我学到了很多，也收获很多，天天虽然忙碌但是感觉很充实，现在工作经验还是很欠缺，学习的方面还很多，我一定努力学习，踏实工作。

作为一名技术员，首先能严格要求自己，不断提高自身的思想觉悟。

与此同时，我一直严格要求自己，认真对待自己的工作，自身很好的为自己定位。

争取以高标准要求自己。

积极主动的学习各种有关质检方面的规定性文件和要求，并经常请教同行业的前辈和同事。

工作中我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际的工作很好的结合在一起。

在工作中不断地改变自己，适时地对自己提出不同的要求，在工作中不断总结经验，提升自身工作能力的同时，不断提高自己的专业技术水平。

1、认真熟悉施工图纸，了解工程概况，有备而战；

要做好每项工作，都必须在工作之前对这项工作进行全面了解，这样才利于更好地开展工作；对于土建施工，也要做好施工前的准备，熟悉图纸，了解工程概况。

所谓知己知彼，百战百胜。

不了解工程情况，盲目工作，等于赤手空拳去打仗。

要顺利开展工作，必须有备而战。

施工前的准备：熟悉施工图纸---相关技术规范---操作规程---设计要求及细部、节点做法---相关技术资料---工程质量要求等。

其次要熟悉施工组织设计及施工顺序、施工方法、技术措施，弄清完成施工任务中的薄弱环节和关键部位；最后对施工现场进行深入了解，熟悉施工图纸，只是对工程的纸上了解，要清楚、全面了解工程，掌握工程概况，必须亲自到现场进行了解。

认真了解工程的基本情况，有利于更好地实施管理，落实施工方法，更好地完善工作。

2、实行可行性的施工工法，面面俱到
土建施工员工作总结
实行可行性的施工工法是施工技术的一项关键的工作。

做好施工准备，向施工工人交代清楚施工任务要求和施工方法，是为完成施工任务创造良好的施工条件。

最最重要的是在施工全过程中按照施工有关技术的要求，围绕着质量、工期等制定可行的施工工法，在每个阶段、每个工序、每项施工任务中积极组织平衡，保持最好的结合。

其次关键部位要组织有关人员加强检查，预防返工现象的发生，要随时纠正现场施工各种违章、违反施工操作规程及现场施工规定的倾向性问题。

还有，如遇设计修改或施工条件变化，应随时进行补充交底，同时办理工程增量或减量记录，并办理相应手续，要在图纸上表示修改的内容，要便于施工的顺利进行。

不但要做好以上工作，还要严格质量自检、互检、交接检的制度。

3、建立良好的人际关系

在施工现场，要确保一个工程能够保质、保量地完成，不但要有一定的技术之长，还须与下面的施工工人能打成一片；工作中，与工人们相互交流、相互尊重，赢得工人人们的信任，这样才能使各项施工指令贯彻落实下去。

还要与甲方现场代表、监理建立良好的工作关系，在施工技术方面积极与甲方，监理沟通，听取他们可行性的施工工法，争取现场施工状况得到甲方及监理的满意与认可。

作为中化大家庭的一份子不仅要为企业着想，更应该为中化建设做出自己的贡献。

所以我严格要求自己、有责任心、上进心。

我希望通过我的不断学习和辛勤的努力学到更多的知识，不断完善自己，实现自我的价值，为中化六建之崛起而努力。

当然我还有很多不足，比如在工作经验上还是有缺欠的，责任心还是不够严谨，这都是我去改善的问题。

时光荏苒，岁月流转，转眼间参加工作一年了。

我于20xx年6月7日进入北京城建集团水务部小红门项目部业已满一年了。

回顾一年的工作，在工地领导及各位同志的帮助下，在思想意思、工作能力等各方面都取得了一定的进步，在这里衷心的感谢。

一、在去年6月份我进入水务部小红门项目部工作，在工地一年的时间里，使我对图纸、仪器、工程质量要求、文明施工、安全管理等有了进一步认知。

1、在图纸方面使我认识到，在施工之前要仔细查看图纸，把图纸的每个细节都要了然于胸，不懂得地方要及时请教同事或领导，不能想当然施工。

要做到按图施工，百分百确定以后再施工。

但凡有图纸更改，以及有施工图不符的地方，必须详细记录。

2、在仪器方面让我知道，算数据时要专心，算完必须复查，以免出现错误，在使用仪器的时候要专心致志，仔细观察确认好数据后要赶紧记录，以免前后观测的数据在脑子里面混淆不清，仪器要经常效验，保证准确度。

3、在工程质量问题必须要严格要求，不能差不多就行。

按照规范要求施工，严格要求自己以及施工人员，精益求精。

4、在文明施工及安全管理方面，再进入施工现场时要佩戴安全帽，注意安全。

抓好施工进度、工程质量和安全措施。

及时清理现场，做好施工成果的保养与维护。

二、在这一年的进展的工作中接触到了许多以前没有碰到的新鲜事物，产生了许多新的问题，并着手解决了一系列问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

在日常工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，在以后的工作中我会继续努力，多向领导汇报自己

在工作中的思想和心得，及时纠正和弥补自身的不足之处。

三、在以后的工作当中我要做到以下几点：

- 1、做好四勤：勤思考、勤跑腿、勤动手、勤问，对工作负责，有责任心，严格要求工程质量及安全文明施工。
- 2、坚持每天写施工日记，对每天的工作内容及工程进度做出总结，以便合理安排明天的工作。
- 3、要在工作中学习，补充课堂上没有的知识，做好总结记录。
- 4、在工作期间要比以往更加严格要求自己，认真学习，吸取工作经验；在工作闲暇时间多看施工规范，加强自己的专业知识。

以后的工作要求自己，但求更好。

以后工作期间不管在任何岗位，都要努力工作，与其他同事进行良好的配合，积极完成领导安排的工作任务。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，鞭策自己充实自身，提高自身素质与技术水平，以适应时代和企业的发展，与公司同成长、共进步。

美容工作报告篇五

第一部分、20__年项目工作回顾

20__年度，发电队主要负责三个工程的管理：凝结水系统改造工程、轮南燃机电站改造工程、冷凝水回收工程。其中，前两个是技术部隐患整改工程。冷凝水回收工程由湖南建工承建，开工日期20__年12月18日，主体工程完工日期20__年5月15日，工程施工费用188.9万元。另一工程电站冷凝水回收

工程是节能减排项目，承包商为中油二建，开工日期20__年03月18日，主体部分完工日期20__年05月20日，工程施工费用176.2万元。轮南燃机电站改造工程由塔里木油建承包，开工日期20__年09月28日，主体部分完工日期20__年11月08日，工程施工费用695万元。目前，三个工程建设基本完成，冷凝水回收工程和电站改造工程已通过初步验收，三个工程主体部分已投入使用。

第二部分、项目管理主要工作

- 2) 冷凝水工程返修焊点现场确认；
- 3) 组织凝结水施工方现场勘察临时用水用电接入点；
- 4) 完成三次工程项目管理总结，并参与初步验收；
- 5) 组织流量计安装协调会一次；
- 6) 进行承包商月度工作评估8次；
- 7) 编写消防系统改造立项报告；
- 8) 组织人员现场核对、统计冷凝水管线工程材料用量；
- 9) 现场核实冷凝水工程四处变更材料用量；
- 10) 组织人员现场确定冷凝水管线无损检测点；
- 11) 配合监控系统工程和气溶胶灭火器安装工程现场勘察测点；
- 13) 组织轮南电站改造工程主体设备到场验收；
- 14) 组织回收冷凝水工程旧管线；

15) 协调相关站队配合落实管线水压试验工作；

16) 编制冷却器工程物资技术交流申请表；

第三部分、安全管理

2) 在电气设备上工作严格实行工作票制度；

5) 执行工程施工巡回检查制度。安全员定点巡查，对管道施工现场、排污池扩建现场、电气安装现场出现的严重安全问题一律要求停工整顿。

第四部分、质量管理

1、在工程准备阶段，组织对施工图纸进行技术交底。

2、对施工人员按油田分公司要求进行入厂“三级”培训和资质认证，同时在施工中进行考察，对不合格的施工人员坚决退场。

3、做好设备材料尤其是装修材料进场的检验工作，包括出厂合格证、质量保证书、检(试)验报告等文件的检查，只有当上述文件全部合格后方能允许用于施工。

4、项目进行过程中，每日开工前，技术人员向施工人员进行技术交底。

5、对管线焊接、防渗膜铺设、高压试验等主要工作进行旁站监理。

6、执行工序交接制度，在所有工程施工过程中，对水泥块制作、防渗膜铺设、电气试验、内墙涂饰、管线焊接等工序做到工前有交底，过程有检查，工后有验收的“一条龙”操作管理方式，以确保工程质量。

第五部分、进度管理

工程期间进度保证我们主要采取以下措施：

- 1) 提前做好准备工作，包括深入讨论工程施工进度计划是否符合实际工期要求，提前做好设备运输到场、工器具材料到场、人员资质验证与培训、高低压室负荷转移等工作。
- 2) 每天工作前召开班前会，强调当日安全问题，解决当日技术、材料、人员调配等问题，使工作顺利进行。
- 3) 与生产办、调度室等相关科室保持沟通，提前做好停水停气停电送电送水计划，保证了生产区域内施工和生产的有序进行。
- 4) 坚持每周的施工例会制度，协调解决存在的问题，重点讨论进度是否合理，分析迟缓原因，并提出整改措施，促使工程顺利进行。

第六部分、资料管理

施工过程中，项目组安排专职人员，负责工程技术资料收集、整理和归档管理工作。资料管理人员经常深入施工现场，及时了解工程进展情况，并做好相关记录。目前，工程资料与工程进度实现了同步。

第七部分、未完成的工作

- 1、冷凝水管线改造工程水电暖维护队泵房区域未完成管线全连接；
- 2、凝结水改造工程未实施初步验收；

第八部分、不足之处

2、少数工序监督不到位，造成即成事实后，整改很困难；

第九部分、20__年工作计划

4、继续督促凝结水改造工程初步验收工作；

5、完善冷凝水管线改造工程收尾工作；